

# プロフェッショナル

## ジャカルタの仕事

by バリ作

### その7 八百屋



みなさん、こんにちは  
ジエミです。さて、今日  
は八百屋さんの登  
場です。



こちらが店  
主のサリア  
ンさんとそ  
のお店です

サリアンさんは61歳  
子供が7人、息子達は  
みんな大学まで進学。  
一番下はまだ在学中。

月ごとの  
純利益  
**750万ルピア**  
定休日  
**金曜日**



いつまでも現役を続けることは素晴らしいことであり、続けられるということはとても幸せなことだ。八百屋の主人の取材がそう教えてくれた。還暦を超えてなお、肉体と頭脳を鮮やかに使い、収入を得る。そこにあるものは無駄なく世の中に役立っているという「ひとつの美しいもの」としての仕事であり、同時に爽やかな物語でもある。



場所、クニンガンの  
ビルに囲まれた西  
カルバラ市場に店  
があります。

いや、ないです。毎  
日休まずコツコツ  
働き続けるだけで  
す。



八百屋商売解説  
扱ひ商品とその値段

主な扱ひ商品は、下  
段表にあるように  
約十数種類。

売価は  
買値の約1.5倍とい  
ったところです。



お客の数  
一日平均約  
百人超のお  
客さんが訪  
れます。

商品の流れ、そして  
卸市場  
いわゆる卸市場とい  
える場所は、デポ  
とバルンそしてチ  
ピノンにあります。  
(左図参照下さい)



卸市場そこ  
は広場がある。  
近(ボゴール  
地区)の農家は  
運産品を広場に  
運び、そこで小  
売が来るのを待  
つ。やがてやつ  
てくる小売と直  
接交渉します。

交渉がまとま  
った商品を小売  
がまとめて車に  
積みます。

3市場で青果を調達したサリアン小売  
店は商品を市内の店に移送する



近在の農家は青果を3市場へ運び込  
む

ボゴール

そして翌朝、青  
果類は店頭  
ならびます。



店7㎡、家賃月約15万ルピア

60歳になっても働き盛りの  
30年前の扱ひ量を維持し  
売上確保するための秘訣

1980年  
1日仕入量  
1.25トン

2008年も  
1日仕入量  
1.25トン

#### 調達部門

現在は、各卸市場で調達のためそれぞれ2名ずつスタッフ  
契約しており、彼らはサリアン  
さんが市場に来る前に農家と  
の交渉を終え、青果を集めて  
いる。

#### 販売部門

大口需要先の確保を進めた。  
6軒のレストラン、7つの果物  
屋台がサリアン青果店から購  
入している



#### 一日の動き

朝4時  
サリアンさん  
の一日を紹介



朝5時  
商品を満載し  
た軽トラックで  
自宅から店へ



朝11時  
開店

夜9時  
閉店&帰宅

仕入  
し帰宅  
帰宅

金額単位=ルピア

マンゴ	ナンカ (果物)	Jengkol (豆)	パパイヤの葉	パパイヤ	Talas (タロイモ)	バナナの葉	バナナ	トウモロコシ	シンコンの葉	シンコン	品名
											取扱青果 扱ひ単位 仕入値段 売り値段 1回の買付
1kgあたり	1個	1kgあたり	10枚1束	1kgあたり	1本	4枚1束	大房	1kgあたり	1束	1kgあたり	
3,000	20,000	4,000	500	2,000	500	400	25,000	2,000	300	1,000	
4,500	30,000	5,000	800	3,000	750	700	35,000	3,000	500	1,500	
50kg	10個	50kg	20束	100kg	100本	500束	10大房	100kg	200束	100kg	